

ESPACIOS

REVISTA DE GEOGRAFÍA

ISSN: 0719-7209
ISSN 0719-0573

Economia e negócios com governo: participação de micro e pequenas empresas em licitações públicas no sul do Brasil

Economía y negocios con el Gobierno: participación de Micro y Pequeñas empresas en licitaciones públicas en el sur de Brasil

Edenilce Bittencourt Alves¹, Rodrigo Roratto², Evandro Dotto Dias³

Resumo

O presente trabalho tem como objetivo analisar a participação de micro e pequenas empresas (MPE's) prestadoras de serviços em procedimentos licitatórios em instituições públicas na região central do Rio Grande do Sul. Neste contexto foi realizada uma pesquisa descritiva e quantitativa, na forma de estudo de caso, realizada nas MPE's que participam de certame licitatório, através do sistema ComprasNet.

Para o estudo foi aplicado um questionário nas empresas que prestam licitação para o setor público na região central do sul do Brasil (Santa Maria/RS), conforme o modelo proposto por Bernardi (2012). Percebeu-se que as MPE's ao participar do processo de licitação têm um faturamento econômico positivo, e que a maioria das organizações pesquisadas tiveram que fazer adequações para poderem licitar, mas para vender ao setor público estas empresas passam por dificuldades, principalmente na parte de rigor burocrático e forte concorrência, principalmente em relação a empresas de grande porte, de maneira a limitar, em muitas vezes, as MPE's de continuar a vender para o setor público.

Palavras-chave: administração pública; processo licitatório, MPE's.

Resumen

Esta investigación tiene como objetivo analizar la participación de micro y pequeñas empresas (MPE) que prestan servicios en los procedimientos de licitación en instituciones públicas en la región central de Rio Grande do Sul. En este contexto, se realizó una investigación descriptiva y cuantitativa, en forma de estudio de caso, realizado en las MPE que participan en un proceso de licitación, a través del sistema ComprasNet.

Para el estudio, se aplicó un cuestionario a las empresas que ofertaron por el sector público en el centro sur de Brasil (Santa Maria/RS), según el modelo propuesto por Bernardi (2012). Se observó que, al participar en el proceso de licitación, tienen un ingreso económico positivo, y que la mayoría de las organizaciones encuestadas tuvieron que hacer ajustes para poder ofertar, pero para vender al sector público estas empresas tienen dificultades, principalmente

¹ Aluno de Pós-Graduação, Faculdade Palotina de Santa Maria (FAPAS). Email: lcomorais77@gmail.com

² Professor Universitário, Universidade Federal de Santa Maria. Email: roratto.rs@gmail.com

³ Professor Universitário, Universidade Federal de Pelotas. Email: evandrodotto@yahoo.com.br

en El rigor burocrático y la fuerte competencia, especialmente con respecto a las grandes empresas, con el fin de limitar a menudo que las MYPE continúen vendiendo al sector público.

Palabras clave: Administración pública, Proceso de licitación, MPE.

Atualmente, as micro e pequenas empresas (MPE's) passam por uma mudança rápida no seu campo econômico, político, e social para sobreviver no mundo globalizado. Muitas empresas buscaram desenvolver inovação para o setor público como fonte de competitividade, mas para isso tiveram que profissionalizar a gestão através de cursos para que pudessem obter condições de participar em licitações, e assim usufruir das vantagens para o ramo do negócio. Verifica-se que as MPE's que vendem para o governo têm um diferencial que as favorecem, pois, o fornecimento para a administração pública se mostra um canal de negócios complementar às vendas para o grande público no setor privado. O favorecimento em dispositivos legais nos processos licitatórios e a exigência de sistemas eletrônicos permitiram um tratamento simplificado mais ágil e com maior transparência nas negociações.

Alguns diferenciais que favorecem as MPE's num processo de licitação são: a preferência nas compras no valor de até R\$80.000,00 para o fornecimento de bens e serviços aos órgãos públicos, subcontratação de MPE em 30% para aquisição de obras e serviços no processo de licitação, cotas de até 25% em certame de bens de natureza divisíveis para a contratação de MPEs, comprovação de regularidade fiscal que será exigida para efeito de assinatura do contrato e empate ficto podendo neste caso, apresentar uma nova proposta do qual terá uma nova chance para vencer a licitação (Lei Complementar N°123/06).

De acordo com Roratto & Dias (2013) as empresas de grande porte, tais como as do ramo industrial e comercial, o predomínio de uma mão de obra profissionalizada e qualificada favorece a participação num processo licitatório, uma vez que tais profissionais estão mais propensos à dinâmica de competição pública. Já as empresas prestadoras de serviços que, em geral são constituídas por micro ou pequenas empresas com gestão familiar, muitas vezes enfrentam dificuldades na participação e cumprimento de contratos com a administração pública, devido a sua estrutura mais simplificada e informal em relação aos grandes complexos industriais e comerciais. Ainda segundo os autores, é importante ressaltar que não há na literatura uma evidência empírica quanto ao diagnóstico destas limitações por parte das micro e pequenas empresas prestadoras de serviços no processo de participação em licitações públicas.

Diante disso, baseado na dificuldade teórica em se identificar as dificuldades enfrentadas pelas empresas prestadoras de serviço na participação em processos licitatórios, o presente estudo tem como norteador a seguinte questão de pesquisa: Quais as principais limitações enfrentadas pelas micro e pequenas empresas prestadoras de serviços na participação em licitações públicas?

Assim, a partir do problema levantado, o presente estudo tem o objetivo geral de analisar a participação de micro e pequenas empresas prestadoras de serviços em procedimentos licitatórios em instituições públicas da região central do Rio Grande do Sul, que é uma das regiões sulistas com maior concentração de prestadores de serviços privados e com organizações públicas de grande porte, tais como instituições federais de ensino, comandos

militares do exército e aeronáutica, dentre outros. Ademais, a pesquisa possui os seguintes objetivos específicos: (a) verificar as adequações necessárias para a participação das MPE's em processos licitatórios e (b) identificar as dificuldades enfrentadas (e muitas vezes não solucionadas) pelos gestores das organizações no que diz respeito participação nos processos licitatórios.

A justificativa para a realização da pesquisa caracteriza-se pelo fato de que a licitação pública é um assunto de pouca contextualização científica nas áreas de engenharia de produção e administração, assim como de grande relevância para as MPE's, pois essas organizações são responsáveis pela sustentabilidade do desenvolvimento econômico nacional (Farah et al, 2017). Segundo pesquisa constante no Anuário SEBRAE (Fernandes, 2017), no Brasil existem 6,4 milhões de estabelecimentos empresariais. Desse total, 98% são MPE's, sendo que estas empresas são as principais geradoras de riquezas no comércio do País e empregam cerca de 60% das pessoas economicamente ativas do País, porém respondem por apenas 20% do Produto Interno Bruto brasileiro (PIB). A escolha das MPE's prestadoras de serviço foi baseada no fato de que, segundo Miranda (2014), este segmento geralmente tem a gestão menos profissionalizada se comparada às empresas que comercializam produtos, pois estas exigem de seus gestores um mínimo conhecimento sobre controle e administração produtiva, logística e/ou estocagem. Portanto, as empresas licitantes têm o desafio de atuar concomitantemente em sintonia com o mercado e com as exigências governamentais, para conseguir atender ao ambiente competitivo de uma licitação, e requerendo um comportamento diferenciado de seus gestores.

Dessa forma, o presente artigo apresenta-se estruturado da seguinte forma: introdução, referencial teórico, metodologia, apresentação e análise dos resultados, conclusão e referências.

Referencial teórico

Caracterização do contexto das micro e pequenas empresas

As MPE's atualmente vêm tendo um crescimento considerável nos últimos anos, pois estas empresas vêm fomentando a economia do país, gerando mais empregos, aumentando a distribuição de renda. Segundo Farah et al (2017), os pequenos negócios representam 27% do Produto Interno Bruto (PIB) do brasileiro e este índice está crescendo a cada ano. Conforme o autor, uma pesquisa feita em 1985 pelo IBGE revelou um índice de 21% da participação das micro e pequenas empresas no PIB brasileiro. Em 2001 foi realizada uma nova pesquisa pela Fundação Getúlio Vargas que constatou um percentual de 23,2%. Em outra pesquisa do SEBRAE (Fernandes, 2017) este percentual chegou a 27%, com isto as empresas de pequeno porte geraram uma renda de R\$144 bilhões em 2001 para R\$599 bilhões em 2011.

De acordo com Bernardi (2012), uma MPE tem suas próprias particularidades, se comparada com uma empresa de grande porte, e enfrenta circunstâncias que variam conforme os objetivos previamente traçados. Neste viés segundo o autor, o grau de formalização do planejamento da competitividade depende de dimensões e considerações relativas às características particulares de cada empreendimento, quais sejam: estágios evolutivos da empresa (esta característica do empreendimento está diretamente relacionada à necessidade

de simplicidade e objetividade nos estágios iniciais), estilo e habilidade do empresário (a capacidade do empreendedor de integrar múltiplos aspectos do modelo, sendo os críticos e vitais para a empresa e assim, disseminando inter-relações, monitorando pessoalmente condições vitais e ajustando conforme a exigência do sistema), a complexidade do modelo organizacional de tarefas e estrutura (dependente de variáveis externas, de maneira que uma concorrência menos agressiva, com tecnologia não decisiva e mudança no mercado não tão rápida, haverá um grau menor de formalidade exigido), incertezas e dificuldades enfrentadas na competitividade (quanto maior a incerteza, maior será a necessidade de planejamento e rapidez de adaptações, ou seja, o empreendedor deve entender profundamente o ramo, ter visão, compreender as variáveis críticas do sistema, monitorar a empresa e agir e disseminar valores pela organização). Na figura 1, é possível compreender a interligação dos estágios evolutivos nas MPE's, propostos por Bernardi (2012).

Figura 1. Modelo de dimensões do planejamento da competitividade de MPE's



Fonte: Adaptado de Bernardi (2012)

Para melhor compreender o que são as micro e pequenas empresas primeiramente é necessário analisá-las segundo as suas classificações formalmente definidas no ordenamento jurídico brasileiro. Sendo assim, há muitas formas de classificar uma empresa, como sendo uma microempresa, uma pessoa jurídica e uma firma mercantil individual, uma empresa também é definida pela quantidade de funcionários, pelo patrimônio líquido e seu faturamento, etc. No Estatuto da Micro e Pequena Empresa (MPE's) /99, as MPE's eram conceituadas através de sua receita bruta anual, cujos valores reajustados pelo Decreto nº 5.028/04, ficou estabelecido igual ou inferior a R\$244.000,00, atualizando este valor anual, a microempresa reajustaria em R\$433.755,14. A empresa que não se enquadraria como microempresa, tivesse receita bruta anual igual ou inferior a R\$1.200.000,00. Para as pequenas empresas a receita bruta anual deverá ser superior a R\$433.755,14 e igual ou inferior a R\$ 2.133.222,00.

Atualmente as MPE's são definidas pelo seu faturamento anual, ou de seu exercício anterior que a partir daí vai ser definido uma microempresa ou uma pequena empresa. A microempresa é aquela que tem faturamento de R\$360.000,00 e a empresa de pequeno porte tem um faturamento de até R\$3.600.000,00. Para isso, a empresa tem que provar que ela é

uma empresa de pequeno porte, para isso, elas devem apresentar o seu balanço patrimonial, pois as empresas para poderem participar de um processo de licitação terão que apresentar os resultados do exercício anterior da empresa que participam. (Lei complementar N°123/06).

Segundo o SEBRAE (Fernandes, 2017) tem outra definição que se aplica as MPEs, que tem como referência o número de colaboradores, como demonstra o quadro 1.

Quadro 1. Classificação do porte das empresas por pessoas ocupadas

TIPOS	SERVIÇOS E COMÉRCIO	INDÚSTRIA
Microempresa	Até 09 pessoas ocupadas	Até 19 pessoas ocupadas
Pequena empresa	De 10 a 49 pessoas ocupadas	De 20 a 99 pessoas
Média empresa	De 50 a 99 pessoas ocupadas	De 100 a 499 pessoas ocupadas
Grande empresa	Acima de 100 pessoas	Acima de 500 pessoas

Fonte: SEBRAE (Fernandes, 2017).

Como pode se verificar no quadro 4, conforme o SEBRAE, as empresas são classificadas conforme o número de funcionários que nela atuam, neste caso, as microempresas que executam atividades de serviços e comércio tem 9 funcionários que trabalham neste ramo, já as empresas de pequeno porte são de 10 a 49 colaboradores. Em relação às atividades na indústria são microempresas as que têm até 19 pessoas e de 20 a 99 integrantes as de pequeno porte. Sendo então o método utilizado pelo IBGE para classificar as empresas de pequeno porte.

106

A Lei Geral da MPE's, regulamentada pela Lei Complementar N°123/06, que define um tratamento diferencial favorecendo as empresas de pequeno porte (EPP), perante aos órgãos públicos, principalmente em relação à desburocratização, no cumprimento de obrigações trabalhistas e previdenciárias, acesso a crédito e ao mercado no que se refere a bens e serviços pelos Poderes Públicos, que se enquadram nos benefícios que a lei rege para beneficiar as empresas. Um dos exemplos dos que beneficia estas empresas das demais que vendem para o governo é a compra exclusiva de até R\$80.000,00, só participar desta licitação, as MPE's, desde que o ente comprador esteja regulamentado e esteja inserido no programa de cadastro de licitações do governo. Um dos avanços importante na legislação foi em 2014, quando foi regulamentada a Lei N°147/2014, que altera a Lei do Simples Nacional (Lei Complementar N°123/2006) que modificou as regras da MPE's que participa do certame licitatório.

Isto revela que, embora sejam a maioria no país, as MPE's sobrevivem sem o suporte necessário para enfrentar um mercado bastante competitivo e que requer um conhecimento aprofundado das diversas oportunidades de negócios, inclusive no setor público (Farah et al, 2017).

Modalidades de licitações

A licitação é um direito administrativo que constitui um dever constitucional atribuído ao Estado. Os agentes públicos atuam em prol do interesse da coletividade, pois as compras e os

contratos de serviços dependem do procedimento de licitação que seleciona a proposta mais vantajosa para o Poder Público (Meirelles, 2015).

A Lei N°8.666/93 faz com que empresas se interessassem em oferecer bens ou serviços ao Estado. Pois o processo licitatório busca a melhor proposta da competitividade e também fornece igualdade nas condições a todos que queiram contratar com o estado. O artigo 22 da Lei N°8.666/93 preveem cinco modalidades de licitação que são: concorrência; tomada de preços; convite; concurso; leilão. Há uma sexta modalidade que é o pregão eletrônico que não está vinculada a lei geral da licitação, porque esta modalidade está prevista em lei própria que é N°10.520/02.

As modalidades de licitação em cada uma delas têm seus procedimentos e características distintas que foram especificadas conforme a Lei N°8.666/93, que apresenta as particularidades da participação em procedimentos licitatórios. Segundo essa lei, a concorrência é uma das modalidades para a contratação de obras e serviços de engenharia de grandes valores, em que a participação de qualquer licitante possa participar desde que, satisfaça as condições do edital, no qual as empresas que tenham interesse em participar serão convocadas com 30 dias de antecedência e com ampla divulgação pelo órgão oficial e imprensa local ou da região. É obrigatória a concorrência quando os valores dos serviços forem iguais ou superarem a R\$1.500.000,00 (Meirelles, 2015). A tomada de preço não é uma modalidade aberta a todos os interessados, pois a empresa que tem interesse, neste item, deve estar devidamente cadastrada no órgão licitante. As empresas sem cadastramento podem participar desde que preencham os requisitos necessários para participação do certame licitatório, conforme as condições exigidas até o terceiro dia anterior à data do recebimento da proposta, dando à devida importância a necessidade qualificada. O convite é a única modalidade de licitação adequada para pequenas contratações é a mais simples e que não exige publicação de edital, pois o convite é feito por escrito com antecedência legal de cinco dias úteis, através de carta-convite. A realização do convite é realizada no mínimo com três interessados qualificados, será divulgado local apropriado, cópia do instrumento convocatório e aos demais cadastrados, especificando a especialidade, os que se interessarem devem se manifestar com prazo de vinte e quatro horas antes da apresentação da proposta. Sendo assim, o convite é feito em ato público, no dia, hora e local, especificado na carta-convite. A decisão é através de uma comissão administrativa designada a julgar a aprovação dos participantes. O concurso é uma das modalidades em que os interessados quando forem participar de um processo de licitação dispensam as formalidades específicas da concorrência e da isonomia, pelo fato que agentes administrativos buscam a melhor técnica e não o menor preço como no caso, de trabalho técnico qualificado, científico ou artístico mediante a instituição de prêmio ou remuneração aos vencedores, sendo publicado no edital da imprensa oficial com antecedência mínima de quarenta e cinco dias da realização do evento. O leilão refere-se à venda de móveis que não tem mais utilidade para administração ou produtos que são apreendidos ou penhorados, ou para alienação de bens imóveis cuja aquisição é através do judiciário ou de dação de um imóvel como pagamento de dívida naquele valor. Deve constar no edital o preço mínimo oferecido e também a descrição dos bens. É importante estar divulgado no edital a divulgação do local, dia e horário que será realizado para os interessados, pois quem fizer o maior lance arremata o objeto da licitação.

Existe uma sexta modalidade que não está inserida na Lei N°8.666/93, que é o pregão, está prevista em lei própria a Lei N°10.520/02. O pregão é a modalidade de licitação que trata de aquisição de bens e serviços comuns. O pregão eletrônico foi regulamentado pelo decreto N°5.450, de 31 de maio de 2005, do qual é muito vantajoso para o Poder Público que destaca a celeridade, transparência, economia e a redução de custos operacionais. Além disso, pode ser acompanhado pela sociedade, trazendo competitividade e segurança para quem participa do processo. Este processo licitatório só é divulgado quando se encerra a fase de lances realizada pela internet. E sendo assim, tornando acessível a todos os resultados das compras governamentais pelas empresas e pelos órgãos públicos.

É de suma importância que o julgamento e a fase de análise são realizados de duas formas. A primeira é quando a proposta for por escrito que passa por um processo de aceite, aonde se verifica a conformidade, conforme especificado em edital. O outro item são as etapas dos lances que são rápidos e contínuos, através do processo eletrônico, no qual esta fase é realizada pelo autor da proposta de menor preço, em conjunto com os fornecedores que apresentarem proposta com valores acima de 10 por cento do preço. Ao termino dos lances, o pregoeiro fará uma nova análise da proposta que pode ser declarado vencedor da proposta que fizer o lance de menor preço (Rorato & Dias, 2013).

As empresas que forem participar do processo de licitação deve estar atento ao edital para saber que tipo de processo irá participar, pois como pode se perceber no quadro acima as organizações devem saber em quais das modalidades se enquadram para poder participar da licitação, pelo fato que cada modalidade tem valores diferentes de acordo com os bens e serviços a ser adquirido, conforme a exigência e necessidade do Setor Público.

Estudos sobre a atuação de MPE's em licitações

Na visão de outros estudos de casos sobre as MPE's pode-se fazer comparações de dados já realizados para acrescentar informações que podem ser de grande valia para o enriquecimento do estudo. Neste caso pode-se citar De Almeida (2013) que descrevem em suas análises de estudo de caso das MPE's o perfil das organizações pesquisadas, onde constatou-se que todas as empresas em estudo possuem mais de 10 anos de atuação no mercado, sendo que 50% destas empresas possuem mais de 10 anos de experiência em participação em licitações, 37,5% possuem de 5 a 10 anos e apenas uma empresa, ou seja, 12,5% possui a menos de 5 anos de experiência em licitações.

De acordo com De Almeida (2013) foi abordado quanto às modalidades de licitações que as empresas participaram de acordo com o estudo todas as empresas pesquisadas afirmam que participaram do pregão eletrônico, 75% do pregão presencial, 75% da modalidade carta convite, 75% da modalidade tomada de preços, e ainda 50% afirmam já terem participado da modalidade concorrência.

A pesquisa aponta que 50% das organizações estudadas afirmam que as vendas para os órgãos públicos acordados por meio de pregões eletrônicos possuem um faturamento satisfatório para as empresas, porém ao serem questionadas sobre o percentual deste impacto no faturamento, 62,5% das empresas apontam que o percentual alcançado pelas vendas para órgãos públicos representam até 10% da lucratividade; em uma empresa o percentual está

compreendido entre 10 e 20%; em outra de 20 a 30%, e em apenas uma o percentual é superior a 40% (De Almeida, 2013).

No mesmo estudo do De Almeida (2013), também demonstra as principais dificuldades encontradas pelas empresas para a participação em licitações. A descrição dos produtos no edital apresenta-se como problema mais apontado pelas empresas, 75% delas afirmam que esta é uma das dificuldades encontradas, outra dificuldade, apontada por 50% das empresas, são problemas com a conexão com a internet, 37,5% das empresas apontam como dificuldade ofertar os lances durante o pregão, e também 37,5% das empresas diz que o tempo de duração do pregão.

De acordo com o estudo de caso realizado por Miranda (2014) evidenciou-se que o tempo de atividade das empresas na grande maioria (38,9%) das empresas beneficiadas nos processos licitatórios da Administração Pública Municipal, no período de 2011 a 2013, está há mais de 20 anos em atividade, ou seja, são empresas consolidadas frente ao mercado de aquisições governamentais. Ainda o mesmo autor cita o fato de essas empresas estarem a mais tempo no mercado gerando certa credibilidade e mais segurança ao órgão contratante, oferecendo mais certeza de que o objeto do instrumento contratual será cumprido pela ME e EPP que se saíram vencedoras em determinado certame licitatório.

Ainda de acordo com Miranda (2014) que identificou o tempo de participação das ME e EPP no certame licitatório, constatou-se que 50% das ME e EPP beneficiadas participam de licitações há mais de 5 anos, ou seja, presume-se que são empresas já com certa experiência quanto às aquisições públicas. Portanto percebe-se que a empresas que tem 1, 3 e 4 anos de participação em processos licitatórios representam o mesmo percentual (5,6%) e, juntas, representam 16,8% das empresas pesquisadas.

109

Para o autor, a metade das empresas participa de até 5 (cinco) processos no ano, que corresponde a uma média de pouco mais de 2% da média geral de licitações realizadas anualmente. Em sequência, tem-se o percentual de 28% de ME e EPP que participam de mais de 10 (dez) processos anualmente e de 22% para essas empresas que participam de 6 (seis) a 10 (dez) licitações por ano. Somadas as duas últimas situações, tem-se o percentual de 50% das ME e EPP pesquisadas que, juntas, participam de mais de 6 certames licitatórios anuais.

No entanto, a pesquisa de Miranda (2014) às ME e EPP que vendem para a administração pública tem um faturamento econômico/financeiro positivo, tendo em vista que 84% das empresas pesquisadas consideram que o mercado governamental contribuiu positivamente para o resultado dessas entidades, sendo fator benéfico participar de processos licitatórios com a Administração Pública.

Em contrapartida, 11% dos respondentes consideram que esse fornecimento à Administração Pública reflete negativamente no resultado operacional das empresas, e 5% compreendem que o fornecimento em questão em nada contribui para o lucro ou prejuízo das entidades, sendo classificado como elemento neutro nas implicações e reflexos no resultado da ME e EPP (Miranda, 2014).

Entretanto o autor destaca o fato das empresas que participam de licitações públicas refletirem negativamente no seu resultado, 50% participam de 6 a 10 processos licitatórios no ano e as outras 50% participam de até 5 processos anualmente. Se a implicação ao resultado é negativa, soa meio estranho identificar a participação constante dessas empresas em licitações públicas. Neste contexto percebe-se que as empresas se contradizem quanto ao faturamento ser negativo, neste caso não seria interessante continuar a participar de licitação.

Conforme SEBRAE (Fernandes, 2017) verifica-se a importância de incentivar e qualificar as empresas de pequeno porte, pois elas podem ser decisivas para a economia, também ressalta que não se pode pensar em desenvolvimento do país sem estas organizações. O próprio estudo de caso apresentado por De Almeida (2013) e de Miranda (2014) comprovam a falta de estrutura, esclarecimento, agilidade por parte do governo que não oferece um suporte adequado às empresas de pequeno porte como a falta de conhecimento e informação por parte das organizações de modo geral a respeito do processo de licitação. Também as pesquisas apontam que o faturamento é satisfatório para ambos os casos. De um modo geral, vender para o governo pode ser interessante, mas percebe-se que as empresas têm dificuldades neste processo pela excessiva burocracia do País.

Metodologia

O presente estudo caracteriza-se como uma pesquisa do tipo estudo de caso, visto que terá como objeto de estudo as MPE's prestadoras que participam de licitação em organizações públicas de diferentes esferas localizadas nos municípios da região central do Rio Grande do Sul. A escolha da região para a realização da pesquisa está no fato de que, segundo os atuais dados da Fundação Estadual de Economia e Estatística (FEEE/RS), seu Valor Adicionado Bruto (VAB), em 2015, é constituído principalmente pelo comércio e prestação de serviços, haja vista ser uma das principais regiões sulistas em concentração de prestadores de serviços e com grande. Nesse contexto, foram escolhidas as entidades que adotam o sistema ComprasNet, do governo federal, para a realização de suas aquisições, haja vista a acessibilidade, padronização e ampla transparência quanto à obtenção dos dados; além de que as MPE's do ramo de prestação de serviços correspondem a 54% dos fornecedores de serviços nas seguintes organizações analisadas: Universidade Federal de Santa Maria (Santa Maria), Instituto Federal Farroupilha (Santa Maria), Ministério da Fazenda (Seccional Santa Maria), 4º Comando Militar Aéreo (Santa Maria), Batalhões de Infantaria do Exército (29º em Santa Maria e 7º em São Gabriel), Câmaras Legislativas e Prefeituras Municipais (das cidades de Santa Maria, Cachoeira do Sul, Santiago e São Gabriel), que mantinham seus dados sobre aquisições no portal ComprasNet (2016). Outras instituições públicas da região não foram analisadas tendo em vista a heterogeneidade de suas formas de aquisição e a diversidade de meios de a transferência da gestão de serviços e atividades, não exclusivas do estado, para o setor público não-estatal, assegurando o caráter público à entidade de direito privado das aquisições, que poderia inviabilizar o tempo de conclusão do trabalho. Para a pesquisa, adotou-se o critério de estudo de caso, que na concepção de Gil (2019) "é um estudo empírico que investiga um fenômeno atual dentro do seu contexto de realidade, quando as fronteiras entre o fenômeno e o contexto não são claramente definidas e no qual são utilizadas várias fontes de evidência" (Gil, 2019: 32).

É importante ressaltar que este estudo possui caráter descritivo, de modo que busca descrever os atributos referentes às dificuldades encontradas pelas empresas pesquisadas no que diz respeito à participação em processo licitatório. Para Gil (2019), as pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, ainda, o estabelecimento de relações entre as variáveis. De acordo com o mesmo autor, esse tipo de pesquisa visa o conhecimento do comportamento sem necessariamente descer às análises sobre causas e efeitos, ou a tentativa de interpretação.

Quanto à abordagem a presente pesquisa caracteriza-se como quantitativa, onde buscam mensurar informações sobre os procedimentos de licitação e observar os dados obtidos através de percentuais e com a utilização de gráficos para facilitar a visualização dos resultados no decorrer do estudo. Gil (2019) contextualiza pesquisa quantitativa como uma definição de metas ou objetivos específicos ou a construção de hipóteses. A partir daí se faz um levantamento de dados através de questionários.

O universo de pesquisa é composto por todas as empresas licitantes com as entidades analisadas, estimadas num total de 334 empresas, sendo que deste todo foi extraída uma amostra do tipo intencional não probabilística composta por 77 empresas caracterizadas como MPE's prestadoras de serviços, escolhidas por terem sede fixada na região central do Rio Grande do Sul (RS), com vistas a permitir o contato com os responsáveis e a viabilidade do estudo. Para a obtenção dos dados necessários ao estudo, foi utilizado como instrumento de coleta de dados um questionário padronizado. Segundo Gil (2019) a elaboração de um questionário deve ser direcionada de acordo os objetivos específicos da pesquisa, sendo que a elaboração do questionário deve atender as particularidades do estudo. O questionário foi elaborado com questões abertas e questões fechadas, de forma a ampliar a abrangência das questões necessárias à compreensão da atuação das empresas nos processos de licitação na qual, as empresas participantes terão que enfrentar a competitividade e suas limitações neste processo de compras governamentais.

O questionário empregado neste estudo foi baseado em dimensões críticas do planejamento de micro e pequenas empresas, definidas por Bernardi (2012). De acordo com o autor, o processo de planejamento da competitividade na MPE's engloba as seguintes dimensões: a caracterização dos estágios evolutivo da empresa, a definição do estilo gerencial e habilidades do gestor, a descrição da complexidade das tarefas e da estrutura organizacional e a identificação das incertezas e dificuldades no processo de competitividade, onde os objetivos empresariais são o centro da elaboração do planejamento e de seus ajustes.

Dessa forma, a partir do detalhamento das quatro dimensões competitivas propostas por Bernardi (2012), foram extraídas as variáveis de pesquisa que embasaram a formulação das questões do instrumento de coleta de dados, tais como: segmento da empresa, tempo de atuação no mercado, experiência em competição licitatória, causas da escolha por licitar, tipos de licitação em que atua domínio de tecnologias da informação, capacitação dos colaboradores, departamentalização das licitações na estrutura organizacional, atendimento ao cliente, lucratividade das vendas por licitação, variedade de clientes do setor público, contribuição da licitação no faturamento, divulgação das oportunidades de licitação, dificuldades em licitar, conhecimento da legislação pertinente, adequações estruturais e limitações para continuar a licitar. O quadro 2 abaixo apresenta o desenho de pesquisa, com

as variáveis de investigação e seu enquadramento nas dimensões do planejamento competitivo nas MPE's.

Quadro 2. Classificação das variáveis de pesquisa conforme as dimensões propostas por Bernardi (2012).

Dimensões	Variáveis de pesquisa
Caracterização dos estágios evolutivos	<ul style="list-style-type: none"> • Segmento da empresa; • Tempo de atuação no mercado; • Experiência em competição licitatória; • Variedade de clientes do setor público.
Estilo e habilidades do responsável	<ul style="list-style-type: none"> • Domínio de tecnologias da informação; • Capacitação dos colaboradores; • Conhecimento da legislação pertinente.
Complexidade das tarefas e estrutura	<ul style="list-style-type: none"> • Departamentalização das licitações na estrutura organizacional; • Tipos de licitação em que atua; • Atendimento ao cliente; • Adequações estruturais necessárias.
Incertezas e dificuldades de competição	<ul style="list-style-type: none"> • Dificuldades em licitar; • Divulgação das oportunidades de licitação; • Contribuição da licitação no faturamento; • Causas da escolha por licitar; • Resultados das vendas por licitação; • Limitações para continuar a licitar.

Fonte: Adaptado de Bernardi (2012).

Assim, o questionário de pesquisa foi aplicado durante o primeiro semestre de 2016 junto aos responsáveis pela gestão das empresas pesquisadas, que atuam em processos licitatórios. Previamente, era agendada uma data e horário com o responsável, em que pudesse ser aplicado o referido instrumento de coleta de dados, sendo que ao final de ser respondido o próprio dirigente procedeu a devolução do questionário, sendo que posteriormente os dados foram tabulados e processados eletronicamente, através da decomposição de respostas junto a softwares específicos de tabulação de dados.

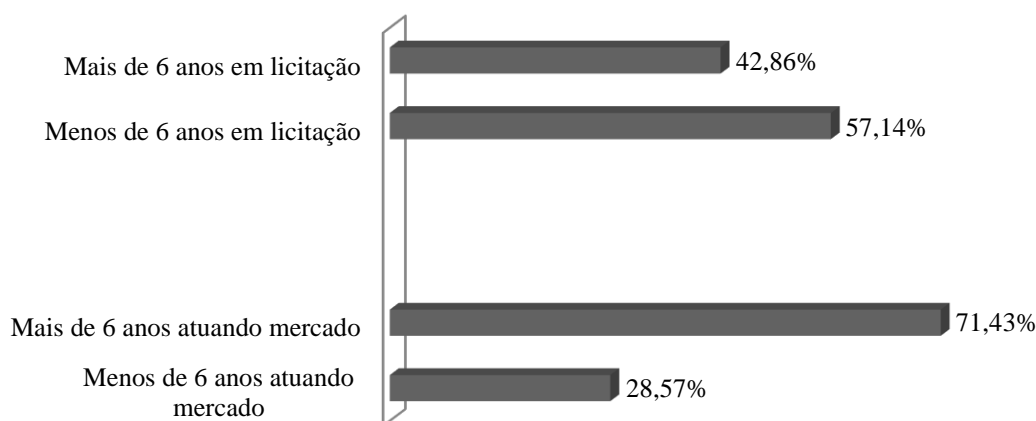
É importante destacar que este trabalho está delimitado pelo modelo de pesquisa adotado e os resultados obtidos estão limitados ao número de questionários aplicados (um para cada empresa, num total de 77 questionários), de acordo com as respostas dos gestores das MPE's estudadas, no que diz respeito aos quesitos referentes à atuação das organizações em processos licitatórios.

Apresentação e análise dos resultados

Neste estudo, serão analisados os resultados obtidos por empresas que participam do processo de licitação nas organizações públicas analisadas, escolhidas por serem de grande porte, fácil acesso aos dados por estarem localizadas na região central do sul do Brasil, sendo que foram pesquisadas 7 empresas, sendo 4 empresas do ramo alimentício, que representam 57,14% das empresas, 2 organizações prestam serviços de cópias e materiais gráficos, 28,57% das empresas em estudo e 1 empresa, que representa 14,29 %, atua no segmento de limpeza e higienização.

No decorrer do estudo buscou-se identificar o tempo de atuação das empresas, observou-se que 28,57% atuam há menos de 6 anos no mercado e 71,43% possui mais de 6 anos de experiência no segmento de atuação. Na análise de atuação das empresas no processo de licitação, observou-se que 57,14% das empresas atuam há menos de 6 anos em licitações, sendo que 42,86% das empresas atuam há mais de 6 anos em processo licitatório, conforme a representação da figura 2.

Figura 2. Tempo de atuação das empresas e no processo de licitação



Fonte: Dados da pesquisa, que mostram a maturidade das empresas em atuação no mercado

No estudo realizado por Miranda (2014), verificou-se que grande parcela (38,9%) das empresas beneficiadas nos processos licitatórios da Administração Pública Municipal, no período de 2011 a 2013, está há mais de 20 anos em atividade, ou seja, são empresas consolidadas frente ao mercado de aquisições governamentais. Já nesta pesquisa realizada com as empresas da região central do Rio Grande do Sul, observou-se no gráfico 1 que 71,43% das empresas pesquisadas responderam que atuavam há mais de seis anos no mercado, de forma a convergir com a conclusão apresentada por Miranda (2014), onde na região central do estado gaúcho as empresas que participam de licitação possuem experiência de mercado. Isso pode contribuir para os órgãos públicos, pois o fato de as empresas estarem a mais tempo no mercado pode trazer mais segurança ao órgão contratante, oferecendo maior certeza de que o objeto contratado poderá ser cumprido pelas MPE's que se saíram vencedoras em determinado certame licitatório.

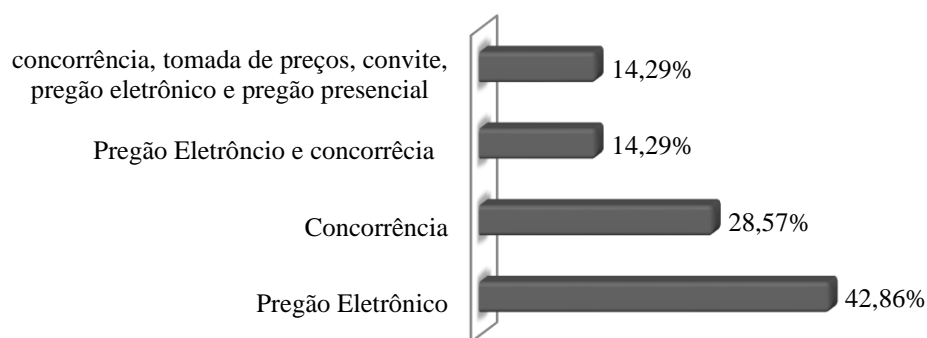
Em comparação com o estudo identificou-se que 50% das ME e EPP beneficiadas participam de licitações há mais de 5 anos, ou seja, presume-se que são empresas já com certa experiência quanto às aquisições públicas. Percebe-se que as empresas que tem 1, 3 e 4 anos de participação em processos licitatórios representam o mesmo percentual (5,6%) e, juntas, representam 16,8% das empresas pesquisadas. Como se observa no gráfico 1, cerca de 57,14% das empresas analisadas na presente pesquisa responderam que possuem mais de 6 anos de experiência na participação em licitação, em conformidade com o estudo apresentado por Miranda (2014). Ainda no mesmo contexto da análise o presente estudo apresentou resultados semelhantes aos encontrados pela pesquisa de De Almeida (2013) a qual revelou que a maioria das MPE's participantes de certame licitatório há mais de 10 anos no mercado.

No estudo também pode-se verificar as principais causas que levaram as organizações a participarem de licitação, constatando-se que 28,57% revelaram que a participação em processo licitatório representa novas possibilidades de expansão no mercado de atuação, 14,28% respondeu que visa oportunidade de ganhos financeiros acima da média, 14,28% verificaram a possibilidade de manutenção do negócio e a obtenção de lucro nas vendas e outros 14,28% verificaram a possibilidade como um nicho de mercado para atuação. Sendo que 28,57% das empresas pesquisadas não opinaram a respeito.

Quanto à frequência da participação das modalidades de licitação constatou-se que 42,86% participaram apenas da modalidade pregão eletrônico; outras 28,57% participaram somente de concorrência pública; 14,29% de concorrência e pregão eletrônico; e 14,29% de concorrência, tomada de preços, convite, pregão eletrônico e pregão presencial, conforme pode-se observar na figura 3.

114

Figura 3. Modalidades de licitação



Fonte: Dados da Pesquisa, mostrando a ênfase das empresas para participar de pregão eletrônico

De acordo com a figura 3, pode-se notar a predominância pela maioria das empresas pela modalidade do pregão eletrônico, sendo uma modalidade que apresenta vantagens para o Poder Público, pois destaca-se a celeridade, transparência, economia e a redução de custos operacionais. Além disso, pode ser acompanhado pela sociedade, trazendo competitividade e segurança para quem participa de licitações. Este processo licitatório só é divulgado quando se encerra a fase de lances realizada pela internet (Lei N°10.520/02).

Ainda pode-se notar a segunda opção escolhida pelas organizações foi à modalidade concorrência devido ao maior índice de competitividade e podendo desta forma aumentar a rentabilidade da organização. Verificou-se que algumas empresas buscaram participar de duas modalidades, com o objetivo de facilitar a participação e assim obter êxito no processo licitatório. No cenário analisado constatou-se também que algumas empresas buscam participar de mais de uma modalidade licitatória visando ampliar seus negócios através de licitações.

No que diz respeito às modalidades de licitação, o estudo de De Almeida (2013) mostrou que 100% das empresas pesquisadas que buscam participar de licitação competem em pregão eletrônico, e neste estudo observou-se que 57% revelaram participar de pregão eletrônico. Isso revela que a maior parte das MPE's, analisadas em ambas as pesquisas, dão preferência por atuar em competição licitatória na modalidade pregão eletrônico.

Na sequência da análise a respeito do domínio das empresas em relação às tecnologias da informação, 42,86% dos respondentes concordaram parcialmente quanto ao domínio de seus colaboradores de tais tecnologias, outros 28,57% concordam totalmente quanto ao domínio de seus colaboradores em tecnologias da informação. Foi constatado que 28,57% informaram que não sabem se os colaboradores possuem domínio das tecnologias ou discordam parcialmente quanto ao domínio de tais tecnologias. Conforme Cesar & Maximiano (2010) as organizações devem buscar aperfeiçoamento tecnológico e estratégico de gestão, entretanto, se tornou de suma importância ter domínio das tecnologias para poder participar de um processo de licitação.

No que corresponde às empresas participantes no sentido da existência de estímulos aos colaboradores para a capacitação em assuntos sobre licitações, 28,57% das empresas respondentes concordam que estimulam parcialmente a capacitação dos colaboradores a se qualificarem na área, mas outros 28,57% revelam que não concordam parcialmente com a existência do estímulo à capacitação dos colaboradores em práticas de licitações. Observou-se que 28,57% não confirmaram se incentivam a qualificação ou discordam parcialmente que estimulam seus colaboradores e outros 14,29% concordam que estimulam plenamente a qualificação de seu corpo funcional a buscar qualificação na área de licitações.

No desenvolvimento do estudo buscou-se verificar a existência de um departamento ou setor específico na estrutura organizacional da empresa para a realização dos procedimentos de licitações, sendo constatado que 42,86% das organizações possuem um setor específico, dos quais 21,43% denominam de setor de licitações, e 21,43% identificam como setor de licitações e contratos. Já, 57,14% das empresas pesquisadas responderam que não possuem um setor ou departamento específico para a realização dos procedimentos de licitações.

Com relação à utilização de um canal de atendimento ao cliente, as empresas responderam que 57,14% apresentam um canal de atendimento ao cliente do setor público e outros 42,86% revelam que não possuem um canal específico para o atendimento a clientes de órgãos públicos.

Em relação à contribuição dos procedimentos de licitação para o faturamento das empresas pesquisadas, 28,57% dos respondentes revelaram obtém uma lucratividade média de até 10%

nas vendas por licitação, outros 28,57% das empresas obtêm de 20 a 30% de ganhos como lucratividade. Na sequência, 14,29% responderam que lucram em média de 10 a 20%, e outros 14,29% dos pesquisados disseram que lucram entre 30 e 40%, sendo que 14,29% não responderam o item perguntado, provavelmente por não ter a informação, não querer revelar ou por não terem o controle efetivo do faturamento no período.

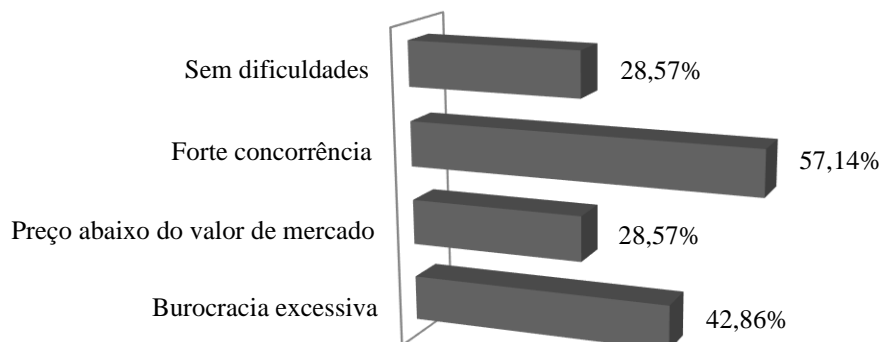
No estudo de De Almeida (2013), 50% das empresas pesquisadas revelam que as vendas por licitação possuem uma importância significativa no faturamento total da empresa. No que se refere ao estudo de Miranda (2014), 84% das empresas pesquisadas consideram que o mercado governamental contribuiu positivamente para o resultado dessas entidades, sendo fator benéfico participar de processos licitatórios com a Administração Pública. Portanto, também nesta pesquisa, observa-se que a participação das MPE's em processos licitatórios contribui positivamente para o faturamento nas vendas.

O estudo também buscou identificar se as empresas participam de processos licitatórios em outras unidades do poder público, além daquela na qual possui contrato, e 71,43% responderam não ter participação em outras unidades, 28,57% participam de outras entidades como: unidades militares, instituições financeiras, municípios, entre outros. O que demonstra que a maior parte das empresas participa de licitação somente com em um órgão público.

Esses resultados contrapõem-se aos encontrados por Miranda (2014), onde nota-se que metade das empresas participa de até 5(cinco) processos licitatórios no ano. Em sequência, tem-se o percentual de 28% de ME e EPP que participam de mais de 10(dez) processos anualmente e de 22% para essas empresas que participam de 6 (seis) a 10 (dez) licitações por ano. Somadas as duas últimas situações, tem-se o percentual de 50% das ME e EPP pesquisadas que, juntas, participam de mais de 6 certames licitatórios anuais. Esta participação poderá ser considerada relevante, em virtude de evidenciar o interesse das empresas pesquisadas pelo autor em fornecer bens ou serviços à Administração Pública.

Em relação às dificuldades de obter informações dos processos de licitações, 14,29% das empresas responderam terem dificuldades e 85,71% das empresas revelaram não terem problemas quanto a informações necessárias para a atuação em procedimentos licitatórios. Posteriormente, procedeu-se à análise da existência de dificuldades em participar de licitações, constatou-se que 57,14% declarou a forte concorrência como prejudicial na participação em licitação, 42,86% das empresas têm dificuldades devido à burocracia excessiva, 28,57% quanto ao valor os produtos vendidos serem inferiores aos do mercado. Porém, 28,57% não enfrentam dificuldades em participar de licitação, conforme o resultado apresentado na figura 4.

Figura 4. Dificuldades encontradas na participação em processos licitatórios



Fonte: Dados da pesquisa, que mostram concorrência e burocracia como preponderantes.

Numa comparação em relação às principais dificuldades enfrentadas pelas MPE's na participação em licitações no estudo realizado por De Almeida (2013), os autores encontraram os seguintes resultados: 75% problemas nas informações de descrição dos produtos, 50% ineficiência da conexão de rede/internet, 37,5% não sabem ofertar corretamente lances em pregão eletrônico, outros 37,5% relatam que o tempo de duração de uma licitação configura-se com um problema e 12,5% relata que não conta com um profissional qualificado para dar suporte à decisão durante a licitação. Dessa forma, os dados apontados pelo gráfico 4 complementam os resultados encontrados pelos autores em seu estudo comparado, de modo a obter outras dificuldades enfrentadas pelas MPE's em uma competição licitatória.

117

Questionados a respeito da Lei Complementar N°147/14 que foi regulamentada para beneficiar as empresas, 14,29% das organizações concordam totalmente nos benefícios que a nova lei poderá proporcionar no sentido de desburocratização. Observou-se que 14,29% discordam totalmente e 14,29% não quiseram opinar devido à falta do conhecimento a respeito do assunto ou por não acreditar nas mudanças, entretanto pode se observar que 57,14% não concordam e nem discordam quanto a possibilidade de benefícios decorrentes da Lei anteriormente citada.

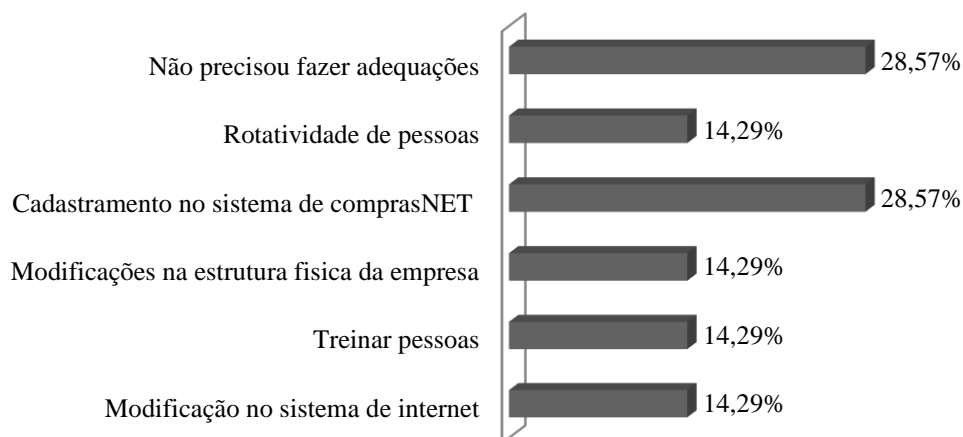
No próximo item no qual, as organizações tiveram que se adequar para poderem participar do processo de licitação pode-se analisar que 28,57% das empresas não fizeram adequações, pois possivelmente já estão com suas estruturas adequadas para atender o processo de licitação, o que deve facilitar na hora de vender para os órgãos públicos. Já 14,29% responderam a rotatividade de pessoas, podendo ser pela falta de conhecimento do certame licitatório e possivelmente não tendo incentivo da própria organização, ocasiona o desinteresse dos colaboradores a permanecer na empresa por não ter capacitação em licitação.

Percebe-se que 28,57% só precisaram entrar no sistema de ComprasNet e fazer o cadastramento da empresa e assim aguardar a divulgação do edital certame licitatório. Entretanto 14,29% precisaram fazer melhorias no sistema de internet da empresa, provavelmente para se enquadrarem no sistema do setor público e assim, escrever-se no

programa do certame licitatório. Também se nota que 14,29% as empresas tiveram que capacitar os funcionários para poderem trabalhar com processos de licitação e conhecer o sistema para atender todas as necessidades do setor público.

Ainda neste contexto, 14,29% das empresas tiveram que ampliar seu espaço, comprar moveis para poderem atender ao seu nicho de mercado. Conforme demonstrado na figura 5.

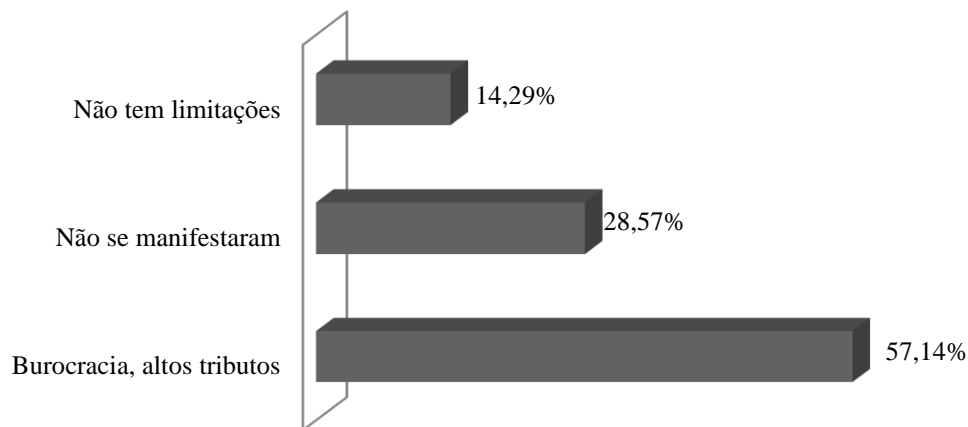
Figura 5. Adequações necessárias na estrutura física das empresas



Fonte: Dados da Pesquisa, que mostram o cadastramento do sistema ComprasNet como principal adequação sofrida pelas empresas

No decorrer do estudo buscou-se também verificar quais as limitações em prestar serviços ao setor público, constatou-se que 57,14% consideram as limitações decorrentes da burocracia, altos tributos, a elevada quantidade de documentação para os procedimentos dos processos de licitações, sendo que 28,57% não se manifestaram quanto às limitações e 14,29% responderam não ter nenhuma limitação para a atuação em procedimentos de licitação (figura 6).

Figura 6. Limitações na participação em processos licitatórios



Fonte: Dados da Pesquisa, mostrando os típicos entraves para a prestar serviços ao poder público

Objetivando demonstrar os resultados na figura 6 pode-se notar que a burocracia é uma das limitações que as empresas enfrentam atualmente tanto no sentido de ter dificuldade de se inserir no processo de licitação como também são suas limitações, o que pode levar as organizações a desistirem de participar de licitações.

Como pode-se observar os resultados reforçam a comprovação de que as dificuldades dessas empresas estão nas exigências impostas pela legislação e governo, e outras 28,57% das empresas não quiseram se manifestar, pressupõe-se que o fato de não responder seria por receio em emitir opinião a respeito do assunto, ou pode-se entender que os gestores não tem nenhuma limitação, conforme os 14,29% responderam não ter nenhuma limitação o que nota-se que é fácil participar de um processo de licitação ou por serem empresas que estão a mais tempo no mercado de atuação já tem uma certa facilidade em lidar com as licitações do governo.

No mesmo contexto Miranda (2014) cita que a maior dificuldade encontrada pela ME e EPP licitantes alude ao baixo valor proposto na fase de lances em cada certame licitatório, cujo percentual encontrado em seu estudo corresponde a 37% das respostas. Outro fator que dificulta a participação de ME e EPP nas licitações se relaciona ao fato de as médias e grandes empresas geralmente ofertarem valor muito inferior ao que as ME e EPP tem condições de oferecer, com percentual de 21% de respostas obtidas. Em igual percentual, de 21%, as ME e EPP consideram que a burocracia dos processos licitatórios é uma das dificuldades encontradas para participação nesses certames.

Na abordagem do De Almeida (2013) que abordam em suas pesquisas com as MPE's em relação às principais dificuldades pelas empresas em participar do pregão eletrônico estão relacionados a problemas na descrição do produto no edital (descrição incompleta ou incorreta), 75% afirmou como problema mais apontado pelas empresas. Outro problema apontado por 50% das empresas foram conexão com a internet, 37,5% das empresas diz que o tempo de duração do pregão não estimula as negociações.

Portanto, os resultados deste estudo realizado na região central do Rio Grande do Sul convergem com aqueles levantados por outros autores que estudaram o assunto. Vale frisar que, conforme Farah et al (2017) a licitação não pode ser composta de excesso de formalismo, não podendo se perder de vista que o fim objetivado pelo processo licitatório é o de celebrar o contrato com a empresa que oferecer a proposta mais vantajosa. Entretanto, os procedimentos relacionados à licitação devem ser conforme o previsto na legislação pertinente, à qual garante flexibilidade na formalidade do processo para as ME e EPP como, por exemplo, o benefício da prorrogação da comprovação da regularidade fiscal.

Conclusão

No presente estudo buscou-se analisar a participação de micro e pequenas empresas prestadoras de serviços em procedimentos licitatórios, obtendo a informação destas empresas licitantes, que mantinham contratos com organizações públicas na região central do Rio Grande do Sul.

No estudo de caso foi possível identificar no decorrer do estudo os resultados referentes aos objetivos proposto na atividade da pesquisa. O primeiro ponto de discussão foi identificar o tempo de atuação no mercado e no processo de licitação no qual, observou-se que, nas empresas sediadas na região central do Rio Grande do Sul, a pesquisa apontou que 71,43% das empresas estudadas estão em atividades há mais de seis anos no mercado, de forma a convergir parcialmente com a conclusão apresentada por Miranda (2014), onde na região central do estado gaúcho, as empresas que participam de licitação possuem relativa experiência de atividade no mercado, sendo organizações consolidadas frente ao mercado de aquisição em compras governamentais.

120

Outra situação a ser analisada foi a respeito das modalidades de licitação que as empresas participam, pode-se notar a predominância pela maioria das empresas pela modalidade do pregão eletrônico, sendo uma modalidade que apresenta vantagens para o Poder Público, pois destaca-se a celeridade, transparência, economia e a redução de custos operacionais, além do mais a sociedade pode acompanhar, após o encerramento dos lances que serão divulgados pela internet. No estudo de Almeida (2013) mostrou que 100% das empresas pesquisadas que buscam participar de licitação competem em pregão eletrônico.

A pesquisa também aponta que as empresas que prestam serviço para os órgãos públicos tiveram que fazer adequações necessárias para poderem participar do processo de licitação. Uma dessas mudanças foi no sistema de internet, capacitação dos colaboradores, também houve melhorias na estrutura física para continuar participando do processo de licitação, como também enfrentar a rotatividade de funcionários o que aponta para o entendimento de que é a falta de conhecimento do assunto faz com que as pessoas acabem desistindo de trabalhar com licitação. Algumas empresas não precisaram fazer nenhuma mudança, pois pode se entender que elas já estão bem estruturadas o que facilita na hora de participar do certame licitatório, estas, tiveram apenas que se cadastrar no sistema do governo.

O estudo revelou que grande parte das empresas pesquisadas possuem dificuldades em participar de licitações, devido à burocracia rigorosa e altos tributos, pelos valores dos produtos serem inferiores aos do mercado e a concorrência que oferece produtos com preços

abaixo do valor de mercado e as que não enfrentam dificuldades em participar do certame licitatório relatam isso, possivelmente, por serem constituídas com a finalidade prioritária de participar de licitações públicas.

Esta pesquisa, quando comparada com os demais estudos anteriores já desenvolvidos na área, reforça o quanto a grande maioria das MPE's tem enfrentado limitações ao participarem de licitações, principalmente quando alegam o entrave da burocracia, pois os dados acrescentados complementam os estudos anteriores, apontando os principais problemas, dificuldades, limitações que as MPE's passam para poderem participar do processo de licitação. O presente trabalho realizado tem como finalidade despertar os interesses dos gestores públicos a incentivar estas organizações a difundir sua competitividade e incentivar seu desenvolvimento econômico e social, contribuindo também para a eficiência da administração pública.

Portanto, recomenda-se para futuras pesquisas, uma nova análise das MPE's na participação do certame licitatório com a possibilidade de identificar quais as melhorias no incentivo burocrático do governo, principalmente com a nova lei complementar 147/14, para obter resultados satisfatórios pelas mudanças acrescidas pela legislação em comparação anterior, e assim fomentarem as empresas a participarem do processo de licitação. Sugere-se, ainda, desenvolver esta pesquisa em outros municípios ou regiões, de forma que se possa identificar outras limitações das MPE's em processo de licitação, e assim conscientizar o governo para criar melhorias no incentivo a estas empresas que fomentam a economia no país, gerando empregos e renda.

Bibliografia

- BERNARDI, L.A. (2012). *Manual de empreendedorismo e gestão. Fundamentos, estratégias e dinâmicas*. São Paulo: Editora Atlas.
- CESAR, A. & MAXIMIANO, A. (2015). *Introdução à teoria geral da administração*. São Paulo: Editora Atlas.
- GIL, A.C. (2019). *Métodos e técnicas de pesquisa social*. São Paulo: Editora Atlas.
- MEIRELLES, H.L. (2015). *Direito administrativo brasileiro*. São Paulo: Malheiros Editores.
- MIRANDA, S.M. (2014). As contratações públicas e a concessão do tratamento privilegiado e favorecido às micro e pequenas empresas nos certames licitatórios do Município De Salinas. Teses da graduação em Ciências Contábeis. Universidade Estadual do Montes Claros.
- FARAH, O.E., CAVALCANTI, M. & MARCONDES, L.P. (2017). *Empreendedorismo Estratégico: criação e gestão de pequenas empresas*. Boston: Cengage CTP.
- RORATTO, R. & DIAS, E.D. (2013) Compras governamentais e estratégias de fornecedores: Uma análise a partir da teoria dos jogos. *Revista Espacios*, 34(10). Disponível em www.revistaespacios.com/a13v34n10/13341003.html (consultada em dezembro do 2019).

DE ALMEIDA, E.M. (2013) Micro e pequenas empresas e os pregões eletrônicos: um estudo sobre utilização do sistema de informação contábil. Trabalho apresentado em ADM-Congresso da Administração da América Latina, Ponta Grossa, Brasil.

FERNANDES, J.U.J. (2017). *O governo contratando com a Micro e Pequena Empresa. O estatuto da Micro e Pequena Empresa fomentando a economia do país*. Brasília: Serviço Brasileiro De Apoio às Micro e Pequenas Empresas –SEBRAE, Brasil-.

Fontes jurídicas

CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL (1988). Promulgada em 5 de outubro de 1988. São Paulo: Saraiva.

Lei N°8.666, de 21 de junho de 1993.

Lei N°10.520, de 17 de julho de 2002.

Lei Complementar N°123, de 14 de dezembro 2006.

Lei Complementar N°147, de 14 de dezembro de 2014.

Decreto N°5.450, 31 de maio de 2005.